

《特別寄稿》

中心市街地まちづくり、望まれる路線転換

株式会社 ぶらくり

代表取締役 谷 口 正 己

1. いま必要なのは3つの路線転換

第3セクターのまちづくり会社である(株)ぶらくりの代表を引き受け、会社のある北ぶらくり丁へ、毎日のように通うようになって3年余りになります。

その間、外から見ていただけでは分からない商店街のさまざまな姿に、じかに接することができました。それはもちろん良い話もあり、そうでない話もありますが、総体としては、商店街は相当深いところまで風化しており、しかも関係者の努力にもかかわらず、それは止まることなくますます進行しているというのが実感です。

商店街が衰退する根本原因は、社会や都市の構造的なところにあるので、店主のがんばりだけでは問題は解決しません。市民から、商店街の自助努力不足を指摘する声があり、それがまったく的外れだとは思いませんが、しかし自助努力だけでは大きな流れは変えられないのです。

私は、和歌山市中心市街地のまちづくりにいま必要なのは、はっきりした路線転換だと考えています。現路線の延長上で改良や修正を加えるのではなく、別の線路に乗り換え、別の目的地をめざすということです。

具体的には、次の3つの転換です。

- ① 拡張、拡散の都市づくりから、コンパクトシティへの転換
- ② 活性化をめざすまちづくりから、美しく心地よい空間づくりへの転換
- ③ 商店街再生から、界隈づくりへの転換

2. 活性化基本計画認定後の課題

平成19年8月27日、和歌山市中心市街地活性化基本計画が国に認定されました。

この計画書は、よくあるような外部コンサルタントまかせではなく、和歌山市まちおこし推進課スタッフが、文字通り汗と涙で書き上げたものです。国の要求レベルは予想以上に高かったようで、担当課長をはじめ市の各責任者の方

が東京へ打ち合わせに出かけるたびに、また新たに難しい宿題が出されるという苦しい作業プロセスを垣間見ていたので、私はこの認定を、関係者の皆様とともに素直によろこびたいと思っています。

しかしながら今後、計画を着実に実施していくために解決しなければならない課題も山積しています。なかでももっとも問題なのは、市が市民に向かって、コンパクトシティ建設の決意を十分明確にアナウンスしているとは言えない点でしょう。

和歌山市をコンパクトシティ化するということは、郊外に対する投資を抑制してでも中心市街地に公共投資を行い、それによって民間投資を誘発しようという政策を選択することを意味しています。活性化計画の価値は、この政策転換を前提としているかどうかでまったく異なったものになってしまいます。

和歌山市は、中心市街地活性化基本計画は策定したものの、いまのところこのような意味でのコンパクトシティ建設へ政策転換したという意思表示はしていないようです。順序は前後しますが、いま策定中の新長期総合計画での明確な転換表明を期待します。

3. 商店街活性化の限界

商店街活性化をテーマにした市民のワークショップなどで、衰退の原因として、駐車場不足、業種の偏り、個店の魅力不足、営業時間の短さ、接客技術の低さなどがいつも指摘されます。しかし、指摘する人自身にも、それらが解消されれば人の流れが戻ってくるという確実な見通しがあるわけではありません。

ここで商店街発生の原点に戻ってみるなら、商店があるから人が集まってくるのではなく、人通りがある場所に商店が集まってきたのだという事実思い当たるはずです。いまその順序を逆にしようとしているところに根本的な難しさがあるのです。

全国の人通りの多い商店街には共通した街路構造が見られます。それは、商店街の通りが、その都市の中心となる大幹線道路に平行していること、そして一方の端が鉄道のターミナルにつながっていることです。大阪市の戎橋筋・心斎橋筋、高松市の丸亀町、鎌倉市の小町通などが典型例です。ぶらくり丁の立地は、これらとまったく条件を異にしています。

接客技術の問題にしても、接客技術が高ければ来店客が増えるという論理的な証明は聞いたことがありません。接客技術などないに等しいと思われるコンビニが繁盛しているのが現実です。

商店街活性化については、いつまでも同じ議論を繰り返すのではなく、限界を論理的に見極めたうえで、速やかに適切な路線転換を図ることが必要ではな

いでしょうか。

4. 商店街再生から界限づくりへ

集客に成功した商業地の事例としてよく登場する長浜市の黒壁にしても、あるいは信州の小布施にしても、これらは商店街の再生によって集客に成功したわけではありません。一定のゾーンに商業施設を集中的に展開し、魅力的な界限を新たに造り出すことで集客に成功したのです。

「界限」と言うのは古くからある言葉ですが、都市デザインの分野では様々な実験的な試みのキーワードとして用いられ、新しい意味が付与されてきました。建築家の槇文彦氏が30年にわたって段階的に計画し設計した代官山ヒルサイドテラスは、界限造りの有名な事例のひとつです。

もともとただの住宅地だった土地に、美しい街並み形成をめざして質の高い建築を集積させ、これが引き金になって代官山は日本でも有数の集客力のある商業ゾーンになりました。

代官山にはアーケードもカラー舗装也没有ません。商店街組合也没有ません。それでも日々人と資本を集め、新陳代謝し、成長しています。

黒壁、小布施、代官山は、いずれも商店街再生ではなく、界限づくりで集客に成功した事例です。そこに共通しているのは、美しい街並み形成、質の高い空間造りであり、安易な妥協はしないという高い志です。ここに和歌山市中心市街地づくりの大きなヒントがあるのではないのでしょうか。